

報道関係者各位

C&W、リテール市況レポート 2026 第 1 四半期を発表

消費回復とインバウンド需要を背景に、リテール市場は堅調に推移

グローバル不動産総合サービス会社の[クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド](#)（グローバル本社：米国イリノイ州シカゴ、日本本社：千代田区永田町、C&W）は、リテール市況に関する[最新のレポート](#)を発表致しました。



詳細ダウンロードは[こちら](#)から

マクロ環境：消費回復とインバウンドが支える需要成長

2026 年第 1 四半期の実質 GDP は、サービスおよび食品・日用品などの非耐久消費財を中心とした個人消費の拡大を背景に、年率換算で 2.1%増と 2 四半期連続の成長となった。コア消費者物価指数(生鮮食品を除いた物価動向)は、2022 年 3 月以来 2%以上で推移していたが、2026 年 2 月以降 2 カ月連続で 2%を下回った。

賃金環境では、労働世帯実収入が前年同期比で 2.5%と 5 四半期ぶりに増加に転じた。小売販売額も前年同期比 1.2%と 2 期連続で増加し、消費マインドの持ち直しが確認された。業態別に見ても百貨店、スーパー、家電大型専門店、ドラッグストア、ホームセンター全てで前年同期比の売上げが伸長しており、需要は底堅く推移している。

インバウンド需要も引き続き堅調であり、2026年第1四半期の訪日外客数は約1,068万人*と、2025年の第1四半期と同程度の水準を維持。訪日外国人旅行消費額も前年同期比+2.5%の増加**が見込まれる。費目別では宿泊費、飲食費、交通費及び娯楽等サービス費の比重が高まり、買物中心から体験重視へのシフトが継続していることが確認された。

マイクロ動向：商業施設における「目的地化」の波

ハイストリート（路面店）市場において「目的地化（デスティネーション化）」の波が顕著である。2月に代官山に開業した「**ディオール バンブー パビリオン**」は、「そこでしか得られない非日常空間」そのものを顧客体験価値とする、ブランドの高度な直営店戦略の表れといえる。韓国の聖水洞にオープンした「ディオール ソンス」と同様に、ファサードはパス本店「30 モンテーニュ」と日本の竹林から着想を得たコンセプトストアである。単なるラグジュアリー物販に留まらず、カフェの併設や世界的アーティストによる庭園・空間演出を導入することで買い物客以外にとっても楽しめる目的地を造った。

さらに今期は、大規模な複合開発プロジェクトが相次いで竣工を迎えた。これらの複合再開発に共通する戦略は、従来の「物販」中心から「**食（F&B）および体験（エンターテインメント・ウェルネス等）**」への抜本的なテナントミックスの転換である。来館者の滞在時間を物理的に延長させることで、館内のクロスセルを誘発し、施設全体の売上最大化を企図している。

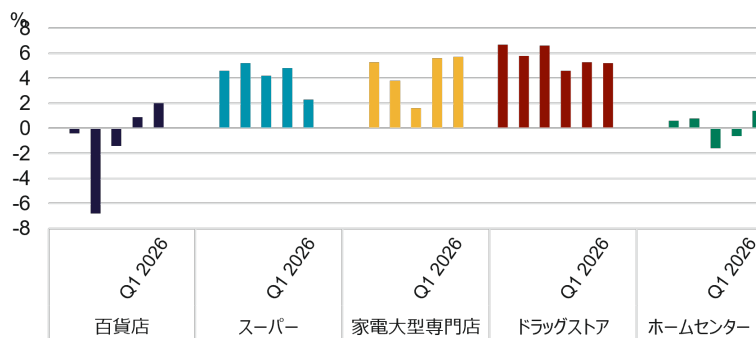
- **OIMACHI TRACKS**：広域集客と足元商圈を両立。食・コミュニティを中心とした日常のアップデート。
- **NEWoMan TAKANAWA MIMURE**：高感度ワーカーと国内外旅行者をターゲットにしたライフスタイル発信。
- **BASEGATE 横浜関内**：新産業創造とエデュテインメントの融合。イベント連動型の回遊性創出。
- **軽井沢 T-SITE**：ウェルネス（温浴）と文化を掛け合わせた、富裕層・別荘族の滞在時間最大化。
- **TOKYO DREAM PARK**：強力な自社 IP（知的財産）を活用した、純粋な非日常体験とコト消費の提供。

アウトLOOK

- 中東情勢の地政学的リスクに起因する原油価格の高止まりは、リテール市場における潜在的な懸念材料となっている。航空各社による燃油サーチャージの引き上げや運賃見直しは、消費者の長距離移動に対する経済的ハードルを押し上げており、訪日需要の下落リスクが増加している。
- CRE（事業用不動産）の観点からは、資材価格および物流費の高止まりがテナントの出店費用（内装・設備投資）を圧迫しており、デベロッパーには賃料負担力を維持するための高度な施設価値の創出が求められる環境下にある。

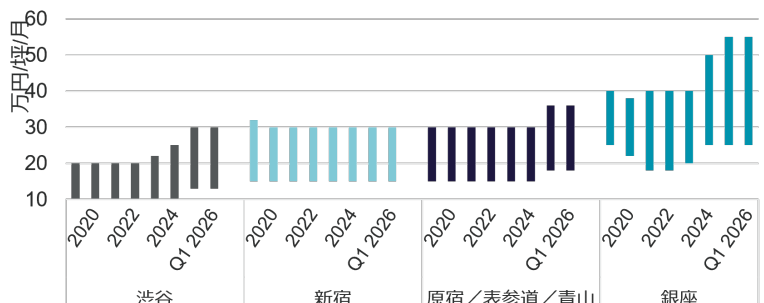


業態別小売業販売額（2025年第1四半期以降、前年同期比）

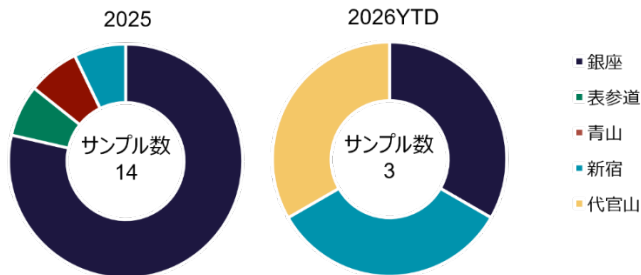


出所：経済産業省

プライムリテール賃料レンジ（2019年以降）



ラグジュアリー店舗の新規出店動向の推移*



* 日本政府観光局 (JINTO)

** 国土交通省官公庁 インバウンド消費動向調査 1-3月期調査結果

*** 東京23区内に出店したラグジュアリーブランドのテナント数をサブマーケット別に集計

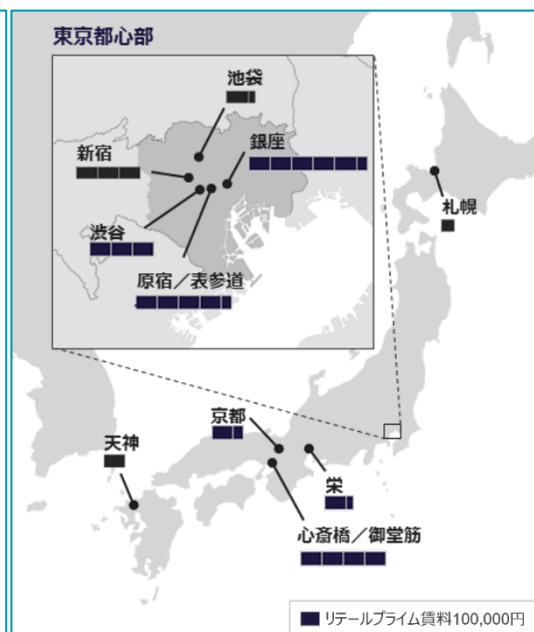
プライムリテール賃料 (円/坪/月) 青字は当該四半期に上方修正

サブマーケット	上限値	下限値	今後12カ月の見通し (平均)
銀座	550,000	250,000	▲
原宿/表参道/青山	450,000	180,000	▲
新宿	300,000	150,000	■
渋谷	300,000	130,000	▲
心斎橋/御堂筋	400,000	150,000	■
京都	150,000	60,000	▲
栄	130,000	50,000	▲
天神	100,000	50,000	▲
札幌	70,000	40,000	▲

調査対象・定義

プライムエリア 東京、大阪、名古屋、京都、神戸、福岡、札幌を含む主要都市の路面店が立地する20のサブマーケットの中で、弊社が最も優良と判断するエリア

プライムリテール賃料 プライムエリア内にある現在営業している路面店舗の1階部分を対象とした、想定成約賃料（共益費を含むが、フリーレント等は除く）。単位は貸室総面積をベースにした、坪当たり月額の日円。



リテール・マーケットビート詳細レポートは PDF でご覧いただけます。

[日本語版はこちら](#)

[英語版はこちら](#)



クッシュマン・アンド・ウェイクフィールドについて

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド（NYSE: CWK）は、テナント・ビジネスおよび不動産投資ビジネスにおいて、包括的な事業用不動産サービスを提供する世界有数のグローバル企業です。約 60 か国において 350 拠点以上を展開し、約 53,000 名の従業員を擁しています。2025 年は、施設管理、売買仲介、鑑定評価、テナントレップ、リーシング、プロジェクト・マネジメントおよびその他の主要事業分野において、売上高 103 億ドルを計上いたしました。「Better never settles（より高い価値の創出を追求し続ける）」という理念のもと、持続的な成長と企業価値向上に取り組んでおり、その企業文化は業界内外で高い評価を受けています。詳細につきましては、当社ウェブサイト（www.cushmanwakefield.com）をご参照ください。

メディア・コンタクト:

大谷 彩子

マーケティング & コミュニケーションズ

+81 3 6634 0017

<mailto:saiko.otani@cushwake.com>